



EIN ANRUF BEI...

Stefan Freiherr von Ebner-Eschenbach

Inhaber der Firma
EBNER-ESCHENBACH IMMOBILIEN e.K.

Sehr geehrter Herr von Ebner-Eschenbach, Ihre Homepage beginnt mit dem Zitat des Finanzexperten Kostolany: „Aus 100 Mark kann theoretisch irgendwann 1 Mark werden, aber aus 100 Quadratzentimetern kann nie 1 Quadratzentimeter werden.“

Weshalb haben Sie dieses Motto gewählt?

Gerade die Vergangenheit hat gezeigt, dass Spekulationsgeschäfte mit hohen Risiken verbunden sein können. Diese, aus heutiger Sicht mehr als zutreffende Aussage des „Börsenspekulanten“ Kostolany – die Bezeichnung stammt von ihm selbst – verdeutlicht die Vorteile des sicheren Vermögenswertes Immobilie. Haus und Grund bilden damals wie heute einen soliden Grundstock für ein Vermögen – der auch in Krisenzeiten Bestand hat. Das momentan niedrige Zinsniveau kommt sowohl Eigennutzern als auch Anlegern, die eine Immobilie finanzieren möchten, zugute. Im Bereich der Denkmalsanierung bieten sich Steuerpflichtigen zudem viele Vorteile. Kapitalanleger suchen zurzeit nach langfristig erzielbaren und vor allem stabilen Renditen, die durch Immobilieninvestitionen realisierbar werden. Sichere Gewinne lassen sich auch bei Börsengeschäften nur auf lange Sicht erzielen. Die Philosophie meines Unternehmens greift daher diesen Grundgedanken auf.

Wo liegt der Schwerpunkt Ihres Unternehmens?

Meine Firma bedient das klassische Vermittlungsgeschäft. Zu unserem Portfolio zählen Wohn- und Gewerbeobjekte, die sich aus Büro-, Praxis- und Ladenflächen sowie Häusern, Wohnungen und Grundstücken zusammensetzen.

Von der Objektaufbereitung bis hin zur Insertion und Vertragsabwicklung sind sämtliche Tätigkeiten im Leistungsspektrum enthalten. Ob es sich bei dem Geschäft um einen Verkauf oder eine Vermietung handelt, ist hierbei zunächst Nebensache. Beide Auftragsformen werden mit gleicher Intensität behandelt. Im Übrigen fühle ich mich stets beiden Parteien, Käufer/Verkäufer und Mieter/Vermieter zu gleichen Teilen verpflichtet.

Die Tätigkeit des Maklers geht in der Regel weit über den „Nachweis einer Gelegenheit zum Abschluss“ hinaus. Zu den vorbereitenden Maßnahmen für eine reibungslose Abwicklung gehören grundsätzlich eine exakte Analyse des betreffenden Objektes, die Beratung des Kunden und der Austausch umfassender Informationen zwischen den Beteiligten. Nicht selten wird anstelle der Bezeichnung „Makler“ synonym der Terminus „Immobilienberater“ verwendet. Hinter den Vertragsgegenständen stehen immer Individuen mit Einzelinteressen. Das oberste Ziel der Abschlussverhandlungen muss sein, eine Übereinkunft aller Parteien zu erzielen.

Wie setzt sich Ihr Kundenkreis zusammen?

Im Rahmen der Immobiliengeschäfte arbeite ich mit Privat- und Geschäftskunden zusammen. Nicht selten ist eine Wohnungsvermietung der Auftakt für eine Reihe von Folgegeschäften gewesen. Viele meiner Kunden beauftragen uns mit Objekten unterschiedlicher Kategorien, die sich in ihrem Bestand befinden. Jede Immobilie erhält gleichermaßen unsere volle Aufmerksamkeit. Auch Körperschaften d.ö.R. treten zwecks Verkauf oder Vermietung ihrer Immobilie immer wieder an uns heran.

Selbstverständlich verfügt meine Firma ebenfalls über die klassischen, ständigen Anfragen nach Häusern und Wohnungen. Im Kundenauftrag werden vereinzelt gezielt passende Immobilien akquiriert, so dass diese direkt an einen vorgemerkten Interessentenkreis weitergeleitet werden können. Im Klartext soll das heißen, dass wir uns nicht allseits bekannter Phrasen wie „suche ständig für“ oder „ich habe den passenden Käufer/Mieter für Ihre Immobilie“ bedienen. Man muss genau abwägen, welche Immobilie für welchen Interessenten in Frage kommt.

Wie helfen Sie Eigentümern, sich vor Mietnomaden zu schützen?

Indem ich meine Arbeit mit der notwendigen Sorgfaltspflicht und Gewissenhaftigkeit ausübe. Einige Medien publizieren das Bild vom Horrormieter bzw. Mietnomaden. Um diesem vorzubeugen und um eine reibungslose Vermietung durchführen zu können, sind ein rationales Urteilsvermögen und die Einhaltung wichtiger Arbeitsabläufe notwendig. So führen wir keine Sammelbesichtigungstermine durch, wie in unserer Branche aus Gründen der Zeitersparnis sonst durchaus üblich. Ich nehme mir also die Zeit, den potentiellen Mieter etwas näher kennenzulernen, um somit bereits im Vorfeld eine Auswahl im Sinne des Vermieters treffen zu können. Die endgültige Entscheidung liegt letztlich aber stets beim Vermieter/Eigentümer der Immobilie, dem wir unterstützend mit unserem Rat und unserer Erfahrung gerne zur Seite stehen.

Die Prozesse der Bonitätsprüfung und das Einholen von Auskünften potentieller Mieter unterscheidet sich zwar im Umfang zwischen Wohnraum und Gewerbefläche, beide

dienen jedoch der sinnvollen Risikominimierung. Ebenfalls wichtig sind die Bereiche einer lückenlosen Gestaltung des Vertrages, einer ordentlichen Übergabe der Wohn-/Gewerberäume und die Bereitstellung der Mietsicherheiten.

Davon, dass unsere Arbeitsweise die richtige ist und dass das uns entgegengebrachte Vertrauen der Eigentümer bislang nicht enttäuscht wurde, zeugen zahlreiche Referenzen zufriedener Kunden.

Zum Glück erfreue ich mich hauptsächlich ernstgemeinter Anfragen für Mietobjekte von Interessenten, die sich aus einer ausgezeichneten Klientel zusammensetzen. Um mit einem solchen Mieter ein langfristiges Mietverhältnis eingehen zu können, ist es wichtig, dass die Immobilie den Ansprüchen der Mieter gerecht wird. Viele Vermieter konsultieren uns daher bereits im Zuge von Renovierungsarbeiten, um einen zeitgemäßen Mietzins zu erzielen und um zu gewährleisten, dass sich der geeignete Mieter langfristig an das Objekt bindet und die Miete pünktlich ohne Ausfälle bezahlt.

Was können Sie uns über Ihre aktuellen Objekte verraten?

Gemeinsam mit einem bekannten Bauträger arbeite ich u.a. zurzeit an einem Projekt in Nürnberg-Schoppershof. Ohne Sie auf die

Folter spannen zu wollen, kann ich verraten, dass sowohl Eigennutzer als auch Anleger die Gelegenheit erhalten werden, sehr schöne Wohnungen in ruhiger Lage mit einer ansprechenden Ausstattung zu erwerben. Der Kaufpreis für die Einheiten wird dabei mehr als angemessen sein.

Welche Prinzipien und Ideale verfolgen Sie?

Persönlich orientiere ich mich an den Grundwerten. Mein Geschäft ist kein Job, sondern eine zeitintensive Leidenschaft, die mich mit Abwechslung, Kontakt zu interessanten Persönlichkeiten und Raum für Kreativität belohnt. Zwei Faktoren sind mir als Unternehmer zusätzlich besonders wichtig: Das Leistungsprinzip und die Zuverlässigkeit.

Wir als Immobilienmagazin sind natürlich immer auf der Suche nach der schönsten Immobilie in der Region - wo steht sie Ihrer Meinung nach?

Die Antwort bleibe ich Ihnen vorerst schuldig. Es gibt viele schöne Immobilien und aus so manchem hässlichen Entlein ist ein schöner Schwan geworden. Ich habe Objekte gesehen, die abbruchreif gewesen sind, die dann einer Komplettanierung unterzogen wurden und die nun in einem neuen, ungeahnten Glanz erstrahlen. Nürnberg und die Region verfügen über schöne Gebäude in di-

versen Baustilen, deren Erhalt oder Modernisierung sich lohnt.

Wie müsste Ihre ganz persönliche Traumimmobilie aussehen?

Ein kleines Reetdachhaus in den Dünen mit Blick auf das Meer.

Wie entspannen Sie sich von Ihrem stressigen Berufsalltag, wie schalten Sie am Besten ab?

Abschalten ist schwer, da man als Unternehmer ständig im Einsatz ist. Dennoch versuche ich, mir immer wieder kurze Auszeiten zwischendurch zu nehmen. Hierbei möchte ich meine junge Boxer-Hündin erwähnen, die mich des Öfteren auch im Berufsalltag begleitet und die es aufgrund ihres Wesens innerhalb kürzester Zeit schafft, mich auf andere Gedanken zu bringen.

Herr von Ebner-Eschenbach, wir danken Ihnen für das Gespräch!



EBNER-ESCHENBACH
IMMOBILIEN
Inh. Stefan Frhr. von Ebner-Eschenbach M.A.

*Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein
gesegnetes Weihnachtsfest und ein
gesundes, neues Jahr!*



www.ebner-eschenbach.de

(0911) 80 161 73

